

DBE Supportive Services

Following certification, Supportive Services are available to firms free of charge. This program provides training and consulting services to GDOT certified DBEs to assist with obtaining the skills and experience necessary to compete for federally assisted GDOT contracts.



GDOT DBE Contacts

Equal Employment Opportunity

600 West Peachtree Street, NW
(7th Floor)
Atlanta, GA 30308
404.631.1972 | 404.631.1943 Fax

Uniform Certification Program Partner

MARTA
Office of Diversity and Equal Opportunity
2424 Piedmont Road, NE, Atlanta, GA 30324
404.848.5270 | 404.848.4302 Fax

IMPORTANT NOTE:

Applicants carry the burden of proof regarding their eligibility and must demonstrate that they meet all requirements concerning group membership or individual disadvantage, business size, ownership, and control.



Disadvantaged Business Enterprise Certification

www.dot.ga.gov

How can I become DBE-certified?

First, make sure you and your firm meets the criteria:

Disadvantaged Status: Claims of minority status will be evaluated by GDOT. GDOT may also determine, on a case -by-case basis, individuals who do not belong to any of these groups to be socially and or economically disadvantaged.

Ownership: The firm must be at least 51% owned by a socially and economically disadvantaged person(s), such as African Americans, Native Americans, Hispanic, Asian -Pacific, Asian -Indian Americans, and/or Women. Claims of minority status will be evaluated by GDOT. GDOT may also determine, on a case -by-case basis, individuals who do not belong to any of these groups to be socially and/or economically disadvantaged.

Small Business Status: The firm (including its affiliates) must be a small business as defined by Small Business Administration standards. It must not have annual average gross receipts over \$22.41 million over the previous three fiscal years (\$52.47 million for Airport Concessionaires - ACDBEs).

Independence: The firm must not have relationships with another firm in such a way that it compromises the applicant firm's independence and the disadvantaged owner's equity.

Control: The managerial role of the socially and economically disadvantaged owners in the firm's overall affairs must be such that the DBE program administrators can reasonably conclude that the socially and economically disadvantaged owners actually exercise control over the firm's operations, management, and policy.

Personal Net Worth: The disadvantaged owner's personal net worth (not including primary residence and ownership in the business) may not exceed \$1.32 million to qualify as "economically disadvantaged."



I meet the criteria. Now what?

1. Applicants can call the EEO office and ask to have an application package mailed to them or visit our website at www.dot.ga.gov and download the application and Personal Financial Statement (PFS). *****Please note that the application package cannot be submitted via email or fax. All application packages must be sent via regular/express mail or physically brought to the office. *****
2. When the completed application package is received, GDOT will check it for any missing documentation (***be sure to follow the supporting documents checklist***). All application packages missing 4 or more documents will be returned to the applicant. If necessary, we may ask for additional documentation/information.
3. Once it has been determined that the application package has the necessary documents, the application will be assigned to a DBE Coordinator. He/she will coordinate a date and time to conduct an on-site visit. GDOT will visit the business firsthand to verify the submitted documentation.
4. If all criteria are met the firm will be certified. ***GDOT does not issue certificates.*** The firm will receive a certification letter and the firm's information will be listed in the DBE Directory found on GDOT's website.

How long does it take?

If your application is complete, the process should take a ***minimum of 90 days***. Please keep in mind that meeting the minimum 90 day processing time is dependent on the timeliness of the applicant's response to requests for information, scheduling of the on-site visit, etc.

**VISIT OUR WEBSITE
REGULARLY TO VIEW
UPCOMING PROJECTS
OPEN FOR BID.**

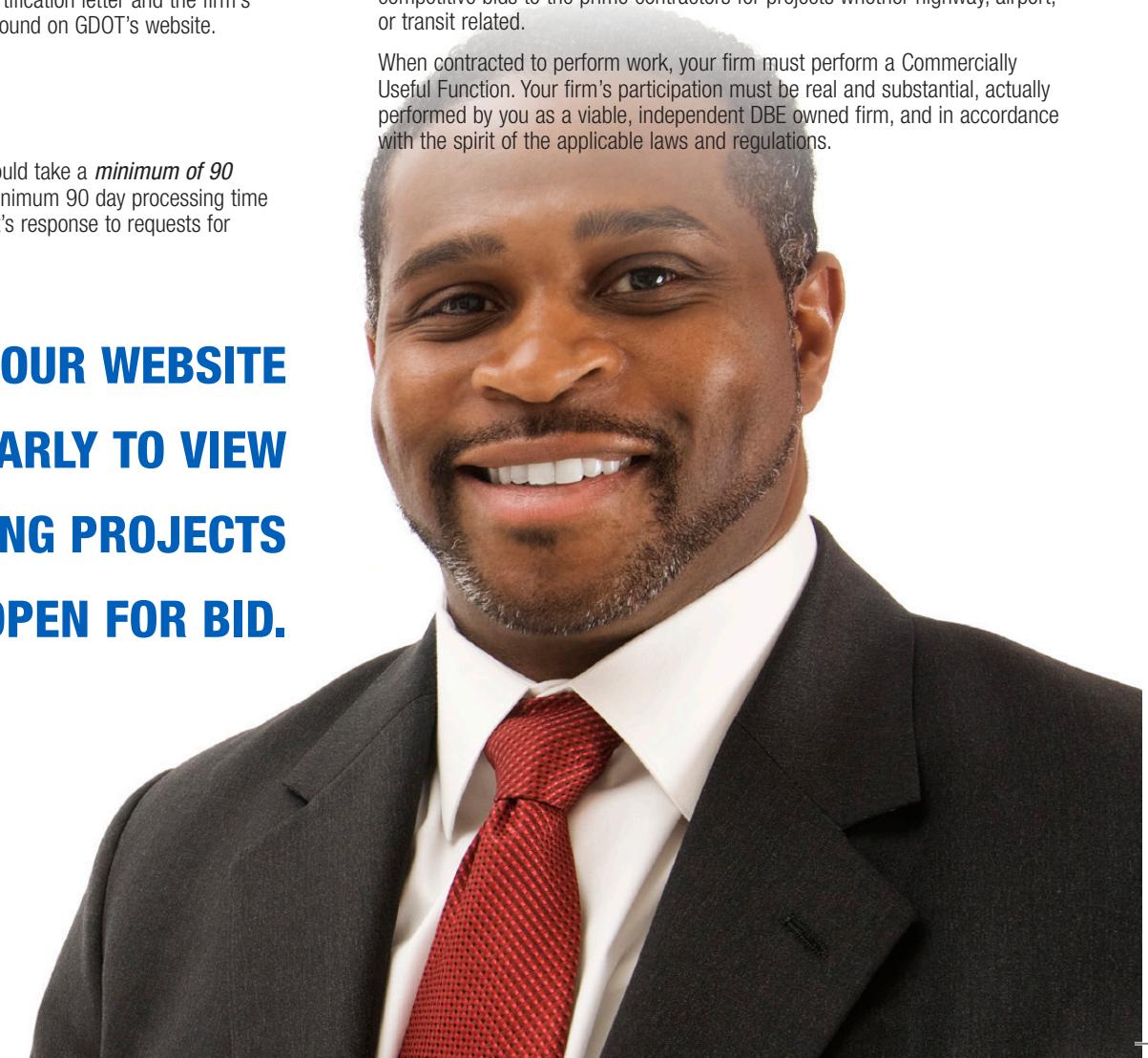
Once I'm certified, then what?

To do business with GDOT all prime contractors, subcontractors, certified DBEs and non DBE firms must be registered with the Department. This is a separate process than DBE certification and is handled by the Office of Construction Bidding Administration. There is also a prequalification process for all consultants interested in providing services to GDOT as well. For more information visit our website at www.dot.ga.gov.

Be sure to attend the orientation session held for newly certified DBEs. Once a firm is certified an invitation will be sent to attend the next scheduled orientation. ***It is highly recommended that a representative of the firm attend this orientation session.*** Information regarding how to do business with GDOT, the bidding process, prequalification, DBE supportive services, and more are covered in these sessions. The DBE orientation sessions are held quarterly and the firms certified during that quarter will receive an invitation.

Now that all requirements have been met it's time for you to get busy building good relationships with prime contractors. You'll likely work with GDOT as a subcontractor, so get to know the primes who work with us. Submit competitive bids to the prime contractors for projects whether highway, airport, or transit related.

When contracted to perform work, your firm must perform a Commercially Useful Function. Your firm's participation must be real and substantial, actually performed by you as a viable, independent DBE owned firm, and in accordance with the spirit of the applicable laws and regulations.



Additional requirements apply to trucking operations: Title 49 CFR 26.55 (d) — The following factors are used in determining whether a DBE trucking company is performing a commercially useful function:

1. The DBE must be responsible for the management and supervision of the entire trucking operation for which it is responsible on a particular contract, and there cannot be a contrived arrangement for the purpose of meeting DBE goals.
2. The DBE must itself own and operate at least one fully licensed, insured, and operational truck used on the contract.
3. The DBE receives credit for the total value of the transportation services it provides on the contract using trucks it owns, insures, and operates using drivers it employs.
4. The DBE may lease trucks from another DBE firm, including an owner-operator who is certified as a DBE. The DBE who leases trucks from another DBE receives credit for the total value of the transportation services the lessee DBE provides on the contract.
5. The DBE may also lease trucks from a non-DBE firm, including from an owner-operator. The DBE who leases trucks from a non-DBE is entitled to credit for the total value of transportation services provided by non-DBE lessees not to exceed the value of transportation services provided by DBE-owned trucks on the contract. Additional participation by non-DBE lessees receives credit only for the fee or commission it receives as a result of the lease arrangement. If a recipient chooses this approach, it must obtain written consent from the appropriate Department Operating Administration.

For official Questions & Answers on DBE Program regulations, visit the US Department of Transportation (USDOT), Office of Small and Disadvantaged Business Utilization at www.osdbu.dot.gov/dbeprogram/dbeqna.cfm.

A&E Contracts

Go to GDOT's Consultants webpage <http://www.dot.ga.gov/doingbusiness/consultants/Pages/default.aspx> to get more information on providing consulting services to GDOT. You will find information regarding bidding opportunities, audits, project management, and consultant resources.

Prompt Payment

Prime Contractors, who sublet a portion of their work, are required to pay their subcontractors for satisfactory performance of their contracts no later than 10 calendar days from receipt of each payment made to them. The prompt payment provision also applies to subcontractors, including DBEs, and their vendors. Prompt Payment complaints should be reported to the Department.

GDOT DBE Contacts

Equal Employment Opportunity

600 West Peachtree Street, NW

(7th Floor)

Atlanta, GA 30308

404.631.1972 | 404.631.1943 Fax

Uniform Certification Program Partner

MARTA

Office of Diversity and Equal Opportunity

2424 Piedmont Road, NE, Atlanta, GA 30324

404.848.5270 | 404.848.4302 Fax

IMPORTANT NOTE:

*Applicants carry the burden of proof
regarding their eligibility and must demonstrate
that they meet all requirements concerning
group membership or individual disadvantage,
business size, ownership, and control.*



I'm Certified, Now What?

www.dot.ga.gov

Be Proactive

Becoming certified as a DBE provides an opportunity for you to market your business; however, it does not guarantee contract work.

Learn how to navigate GDOT's Office of Construction Bidding Administration (CBA) website at <http://www.dot.ga.gov/doingbusiness/contractors/Pages/default.aspx>

You will find currently advertised projects here. The public can view GDOT's six month Project Letting Forecast.

The screenshot shows two tables of project information from the GDOT Bid Express system. The top table is for February 2014, and the bottom table is for March through June 2014. Both tables include columns for Project ID, Head Description, Primary County, Primary Work Type, Project Let Month, Project Agency, Proposed Let Month, and Estimated Cost. The data lists various construction projects across different counties and categories.

Projects information includes the following:

- Project ID
- Project Description
- Project County
- Primary Work Type
- What agency is letting the project
- What agency is sponsoring the project
- Proposed Let Month
- Estimated Cost

All bidding for GDOT is completely electronic using Bid Express. All prime contractors must use this system to submit bids. Familiarize yourself with the Bid Express by visiting the website at <http://www.dot.ga.gov/doingbusiness/contractors/Pages/default.aspx> and selecting "Bid X/Letting."



DBE Supportive Services

Supportive Services are provided by GDOT for all certified DBE firms free of charge. All such offerings through Supportive Services include the following:

- Construction Management Services
- Financial Management Services
- Business Development
- Business Law
- Training (one-on-one & small group)

Make use of the services available to you and your firm to aid in the successful growth of your firm.

Market Your Firm

Develop and emphasize your firm's image (your personnel/ performance, certifications, website, associations/affiliations, publications/presentations, statement of qualifications.) You will need business cards. Primes meet many subs so make sure your cards are memorable and include:

- Your federal and/or state business certification number.
- Your contractor license number.
- The top three services or skills your firm does best on the reverse side.

Network

People want to do business with people who communicate well, meet a specific goal, and have a strong reputation. How are your social skills in face-to-face conversations? To team with a prime, you must bring value that will help the prime win the contract. Do your homework. Look for opportunities through websites, printed media, networking, associations or affiliations, and existing relationships.

Attend Mandatory and Non-Mandatory Pre-bid Meetings in your area. Bring business cards, a resume that covers at least three years of relevant work experience, and your capability sheet. Go early and view the project plans. Give your business cards to the bidding primes and collect cards from other subs you may want to contact for future reference. Primes gauge how prepared you are and use this impression as a measure for consideration of doing business with you.

If you have a good reference from another job, bring copies with you and staple your business card to it along with your resume and capability sheet. Many primes keep a list of subs with whom to consider doing future business.

Business runs on word-of-mouth referrals. Good news travels in these circles as easily as bad news. Concentrate on doing your best work at all times – its good insurance for future job opportunities.

Be Prepared

When ready to bid, make sure that your resumes and proposal documents are relevant, concise and persuasive. Prime contractors are busy. Respect this fact and keep your resume and capability sheet to one page each.

Resume

1. If you have previously worked on government projects, list the job name, its size, and a contact for each one.
2. Include your contact information. Provide a telephone number where you can be reached at almost any time.
3. Attach a current print out of your federal and/or state business certification.

Capability Sheet

1. Include your contact information and contractor license number.
2. List the services you offer in short descriptive phrases (for example, asphalt paving).
3. State your bonding capacity and insurance.

You will submit your capability sheet to primes when you submit your bid. If invited to interview, prepare and practice! Identify your firm's strengths and what differentiates you from the rest. Demonstrate value.

Contract Award

Congratulations! Your determination has paid off, but there's a still lot to do! Be able to justify fringe benefits, overhead, general and administrative costs, and profit. Maintain the proper insurance. Understand and adhere to the contract terms and conditions

Commercially Useful Function (CUF)

A DBE must always perform a commercially useful function (CUF). *Evaluation of whether a DBE is performing a CUF on a particular contract will occur every time the DBE is listed to work on a contract.* A business performs a CUF when it is:

- Responsible for the execution of a distinct element of work in the contract.
- Carrying out its obligation by actually performing, managing, and supervising the work involved.
- Performing work that is normal for its business, services, and function.
- Performing or exercising responsibility for at least 30 percent of the total contract with its own work force and is not further subcontracting a portion of the work that is greater than that expected to be subcontracted by normal industry practice.

Servicios de asistencia para negocios DBE

GDOT presta servicios de asistencia a todas las empresas que cuentan con una certificación DBE en forma gratuita. Este programa provee servicios de capacitación y consultoría a las empresas con una certificación DBE para ayudarlas a obtener las destrezas y experiencia necesarias para que compitan en contratos de GDOT subsidiados por el gobierno federal.



Personas de contacto de GDOT DBE:

Igualdad de oportunidades en el empleo

600 West Peachtree Street, NW
(7th Floor)
Atlanta, GA 30308
404.631.1972 | 404.631.1943 Fax

Socio del Programa de Certificación Uniforme

MARTA
Oficina de Diversidad e Igualdad de Oportunidades
2424 Piedmont Road, NE, Atlanta, GA 30324
404.848.5270 | 404.848.4302 Fax

NOTA IMPORTANTE:

Los solicitantes deben probar que reúnen los requisitos de elegibilidad y deben demostrar que cumplen con todos los criterios de membresía grupal o desventaja individual, tamaño del negocio, propiedad y control.



Certificación De Empresa Desfavorecida

www.dot.ga.gov

¿Cómo puedo obtener una DBE certificación como empresa desfavorecida?

Primero, asegúrese de que usted y su compañía reúnan los requisitos:

Categoría de empresa desfavorecida: el Departamento de Transporte de Georgia evaluará las afirmaciones de que una empresa pertenece a la categoría de minorías. Además, GDOT podrá determinar en cada caso que personas que no pertenecen a ninguno de estos grupos están desfavorecidas social o económica mente.

Propiedad: : al menos el 51% de la empresa debe ser de propiedad de personas desfavorecidas socioeconómicamente, por ejemplo, Afroamericanos, indígenas nacidos en los Estados Unidos, Hispanos, Asiáticos, personas de Asia-Pacífico, estadounidenses de origen asiático-indio, o Mujeres. El Departamento de Transporte de Georgia evaluará las afirmaciones de que una empresa pertenece a la categoría de minorías. Además, GDOT podrá determinar en cada caso que personas que no pertenecen a ninguno de estos grupos están desfavorecidas social o económica mente

Categoría de Pequeña Empresa: la empresa (incluidas las filiales) debe ser pequeña, según la definición de las normas de la Agencia de Pequeñas Empresas. Sus ingresos brutos promedio por año no deben haber superado los US\$22.41 millones en los últimos tres años fiscales (US\$52.47 millones para concesionarios de aeropuertos - ACDBE. en inglés).

Independencia: la empresa no debe tener relación alguna con otra compañía de forma tal que comprometa la independencia de la firma postulante y el patrimonio neto del propietario desfavorecido.

Control: la función gerencial de los propietarios desfavorecidos socioeconómicamente en los negocios generales de la compañía debe ser tal que los administradores del programa DBE puedan concluir razonablemente que dichos propietarios ejercen en realidad el control de las operaciones, la gestión y las políticas de la compañía.

Patrimonio neto personal: el patrimonio neto personal del propietario desfavorecido (excluyendo la residencia principal y la propiedad del negocio) no podrá exceder US\$1.32 millón para ser elegible como "desfavorecido económico mente".

Reúno los criterios. ¿Qué debo hacer ahora?

1. Los postulantes pueden llamar a la Oficina de Igualdad de Oportunidades en el Empleo y solicitar que les envíen por correo el paquete de la solicitud, o ir a nuestro sitio web www.dot.ga.gov y descargar la solicitud y la Declaración Financiera Personal (PFS). ****Tenga presente que el paquete de la solicitud no se puede enviar por correo electrónico o fax. Todos los paquetes se deben enviar por correo expreso/regular, o presentados en la oficina.****
2. Cuando recibe el paquete con la solicitud completada, GDOT verifica si falta alguna documentación (*asegúrese de leer la lista de comprobación de los documentos justificativos*). En todos los paquetes que falten 4 o más documentos, ellos serán devueltos al solicitante. Si es necesario, podemos solicitar información/documentación adicional.
3. Una vez determinado que el paquete de la solicitud tiene los documentos necesarios, se asignará dicha solicitud a un Coordinador de Empresas DBE, quien coordinará una fecha y hora para realizar una visita en el sitio. GDOT visitará el negocio primero para verificar la documentación presentada.
4. Si la empresa reúne todos los requisitos, recibirá la certificación. **GDOT no emite certificados.** La empresa recibirá una carta de certificación, se anunciará su información en la Guía de Empresas DBE que se encuentra en el sitio web de GDOT.

¿Cuánto tarda el proceso?

Si la solicitud está completa, el proceso debe tardar por lo menos 90 días. Tenga presente que el periodo de procesamiento en 90 días depende de cuán oportuna sea la respuesta del solicitante a los pedidos de información, la programación de la visita en el sitio, etc.

**VAYA PERIÓDICAMENTE A
NUESTRO SITIO WEB PARA
VER LOS PRÓXIMOS
PROYECTOS CONVOCADOS
A LICITACIÓN**

¿Una vez queuento con la certificación, qué debo hacer?

Para hacer negocios con GDOT, todos los contratistas principales, subcontratistas, empresas certificadas DBE y otras deben registrarse primero con el Departamento. Este es un proceso separado de la certificación DBE y es gestionado por la Oficina de Administración de Licitaciones de Construcción. Además, todos los consultores interesados en prestar servicios al Departamento deben pasar por un proceso de precalificación. Para obtener más información, vaya a nuestro sitio web www.dot.ga.gov.

Asegúrese de asistir a la sesión de orientación organizada para las firmas DBE recientemente certificadas. Después de que la empresa es certificada, se le enviará una invitación para que asista a la siguiente sesión de orientación programada. **Se recomienda energéticamente que un representante de la empresa asista a esta sesión de orientación.** Estas sesiones abarcan información sobre cómo hacer negocios con el Departamento, el proceso de licitación, la precalificación, los servicios de asistencia para empresas DBE y mucho más. Las sesiones de orientación para empresas DBE se realizan cada trimestre, y las empresas certificadas durante dicho periodo recibirán una invitación.

Ahora que ha reunido todos los requisitos, es hora de mantenerse ocupado estableciendo buenas relaciones con los contratistas principales. Es probable que trabaje con el Departamento como subcontratista; por eso, debe conocer a los contratistas principales que trabajan con nosotros. Presente ofertas competitivas a los contratistas principales para los proyectos, ya sean viales, de tránsito o relacionados con aeropuertos.

Cuando lo contratemos para hacer un trabajo, su empresa debe realizar una función comercialmente útil. La participación de su empresa debe ser real y fundamental, y debe provenir de usted, en realidad, como empresa de propiedad DBE independiente y viable, y de acuerdo con el espíritu de las leyes y regulaciones vigentes.



Hay otros requisitos que se aplican a las operaciones de transporte: Título 49, 26.55 (d) del Código de Regulaciones Federales (CFR) — Se aplican los factores siguientes al determinar si una empresa de transporte DBE realiza una función comercialmente útil:

1. La empresa DBE debe ser responsable de la gestión y la supervisión de toda la operación de transporte de la cual es responsable en un contrato dado, y no puede existir un acuerdo forzado a los fines de cumplir con las metas de la certificación DBE.
2. La empresa DBE debe poseer y operar por lo menos un camión operativo, asegurado y completamente habilitado, que se utilizará en el contrato.
3. La empresa DBE recibe un crédito por el valor total de los servicios de transporte que brinda en el contrato al usar camiones que ella misma posee, asegura y opera y al utilizar conductores que ella emplea.
4. La empresa DBE puede arrendar camiones de otra compañía DBE, incluido un propietario-operador que cuente con una certificación DBE. La empresa DBE que arrienda camiones de otra empresa DBE recibe un crédito por el valor total de los servicios de transporte que el arrendatario DBE brinda en el contrato.
5. Además, la empresa DBE puede arrendar también camiones de una firma que no cuenta con dicha certificación, incluido un propietario-operador. La empresa DBE que arrienda camiones de otra empresa que no está certificada como DBE tiene derecho a un crédito por el valor total de los servicios de transporte, provistos por los arrendatarios sin la certificación, siempre que no exceda el valor de los servicios de transporte provistos por camiones de propiedad de una empresa DBE en el contrato. Toda participación adicional de arrendatarios que no tienen una certificación DBE recibe crédito solamente por el cargo o la comisión que obtiene como resultado del acuerdo de arrendamiento. Si una empresa adjudicada escoge este enfoque, deberá obtener un consentimiento escrito de la Administración Operativa apropiada del Departamento.

Para leer las Preguntas Frecuentes sobre las regulaciones del Programa DBE, vaya al sitio web del Departamento de Transporte Federal (USDOT, en inglés), Oficina de Utilización de Empresas Pequeñas y Desfavorecidas, www.osdbu.dot.gov/dbeprogram/dbeqna.cfm.

Contratos de Arquitectura e Ingeniería (A&E)

Vaya a la página electrónica de Consultores de GDOT: <http://www.dot.ga.gov/doingbusiness/consultants/Pages/default.aspx> para obtener más información sobre la prestación de servicios de consultoría a GDOT. Encontrará información sobre oportunidades de licitaciones, auditorías, gestión de proyectos y recursos para consultores.

Pronto pago

Los contratistas principales, que subcontratan una porción de su trabajo, deben pagar a sus subcontratistas por el desempeño satisfactorio de sus contratos a más tardar dentro de los 10 días civiles de haber recibido cada pago hecho a ellos. La disposición de pronto pago se aplica, también, a subcontratistas, incluidas las empresas DBE, y sus proveedores. Toda queja relacionada con la disposición de pronto pago se debe formular al Departamento.

Personas de contacto de GDOT DBE:

Igualdad de oportunidades en el empleo

600 West Peachtree Street, NW

(7th Floor)

Atlanta, GA 30308

404.631.1972 | 404.631.1943 Fax

SOCIO DEL PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN UNIFORME

MARTA

Oficina de Diversidad e Igualdad de Oportunidades

2424 Piedmont Road, NE, Atlanta, GA 30324

404.848.5270 | 404.848.4302 Fax

NOTA IMPORTANTE:

Los solicitantes deben probar que reúnen los requisitos de elegibilidad y deben demostrar que cumplen con todos los criterios de membresía grupal o desventaja individual, tamaño del negocio, propiedad y control.



Ahora que mi empresa tiene la certificación DBE, ¿qué debo hacer?

www.dot.ga.gov

Sea proactivo

La certificación DBE de su empresa le brinda una oportunidad de promocionarla; sin embargo, no le garantiza trabajo contractual.

Aprenda cómo navegar el sitio web de la Oficina de Administración de Licitaciones de Construcción del Departamento de Transporte de Georgia (CBA, en inglés), <http://www.dot.ga.gov/doingbusiness/contractors/Pages/default.aspx>.

Aquí encontrará los proyectos publicitados actualmente. El público puede ver la Predicción de los Próximos Proyectos del Departamento de Transporte de Georgia (GDOT, en inglés) en un plazo de seis meses.

The image contains two side-by-side screenshots of the DOT website's project listing pages. The left screenshot is for 'February 2014' and the right is for 'March Through June 2014'. Both tables include columns for Project ID, Head Description, Primary County, Primary Work Type, Project Let By, Project Number, Proposed Let Month, and Estimated Cost. The data lists various transportation projects across different counties like Fulton, DeKalb, and Cobb, with estimated costs ranging from \$1,000 to over \$2 million.

La información de los proyectos incluye:

- Identificación del proyecto
- Descripción del proyecto
- Condado donde se realizará el proyecto
- Tipo de trabajo principal
- La agencia que convocará el próximo proyecto
- La agencia que auspicia el proyecto
- Mes propuesto de la

Toda licitación para GDOT es completamente electrónica, usando Bid Express. Todos los contratistas principales deben usar este sistema para presentar ofertas. Puede familiarizarse con el sistema Bid Express yendo al sitio web <http://www.dot.ga.gov/doingbusiness/contractors/Pages/default.aspx> y seleccionando "Bid X/Letting".



Servicios de asistencia para empresas DBE

GDOT presta servicios de asistencia a todas las empresas que cuentan con una certificación DBE en forma gratuita. Todos los ofrecimientos a través de los Servicios de Asistencia incluyen:

- Servicios de gestión de construcción
- Servicios de gestión financiera
- Desarrollo de empresas
- Derecho comercial
- Capacitación (individual y para grupos pequeños)

Aproveche estos servicios disponibles para usted y su empresa, ya que podrán contribuir a su expansión exitosa.

Promocione su empresa

Cree y destaque la imagen de su empresa (su personal/su desempeño, certificaciones, sitio web, asociaciones/miembros, publicaciones/presentaciones, declaración de calificaciones). Necesitará tarjetas de negocios. Los contratistas principales conocen a muchos subcontratistas; por ello, asegúrese de que sus tarjetas sean memorables y que incluyan:

- El número de certificación estatal o federal de su negocio
- Su número de licencia de contratista
- Las tres destrezas o los tres servicios principales en que su empresa se desempeña mejor en el reverso de las tarjetas.

Establezca relaciones

La gente quiere hacer negocios con personas que se comunican bien, cumplen con una meta específica y tienen una buena reputación. ¿Cómo son sus destrezas sociales en conversaciones personales? Para formar equipo con un contratista principal, debe aportar un valor que ayude a dicho contratista a ganar un contrato. Haga su tarea. Busque oportunidades en sitios web, medios impresos, contactos, asociaciones o membresías y relaciones existentes.

Asista a las Reuniones Obligatorias y Opcionales Previas a una Licitación en su zona. Traiga tarjetas de negocios, una hoja de vida que describa por lo menos tres años de experiencia laboral pertinente y su hoja de capacidades. Vaya temprano y examine los planos del proyecto. Dé su tarjeta de negocios a los contratistas principales de la licitación y recabe tarjetas de otros subcontratistas que quieran comunicarse con usted para una referencia futura. Los contratistas principales evalúan cuán preparado está usted y usan esta impresión causada como una medida para considerar hacer negocios con usted.

Si tiene una referencia de otro trabajo, traiga copias consigo y abroche su tarjeta de negocios a dicha referencia, junto con su hoja de vida y hoja de capacidades. Muchos contratistas principales mantienen una lista de subcontratistas con quienes consideran hacer negocios en el futuro.

El hacer negocios depende de recomendaciones de otros. Las buenas noticias circulan en estos ámbitos tan rápidamente como las malas. Concéntrese en hacer el mejor trabajo posible en todo momento; es una buena garantía para oportunidades laborales futuras.

Esté preparado

Cuando esté listo para licitar, asegúrese de que sus hojas de vida y documentos de la oferta sean pertinentes, concisos y persuasivos. Los contratistas principales están ocupados; respete este hecho y reduzca su hoja de vida y de capacidades a una página cada una.

Hoja de vida

1. Si trabajó antes en proyectos públicos, enumere el nombre del trabajo, su tamaño y una persona de contacto para cada proyecto.
2. Incluya su información de contacto. Indique un número telefónico donde pueda ser contactado casi siempre.
3. Adjunte una copia impresa actualizada del número de certificación estatal o federal de su negocio.

Hoja de capacidades

1. Incluya su información de contacto y su número de licencia de contratista.
2. Enumere los servicios ofrecidos en frases descriptivas cortas (por ejemplo, pavimentación con asfalto).
3. Indique su capacidad para conseguir una caución y seguros.

Presentará su hoja de capacidades a los contratistas principales cuando presente su oferta. ¡Si lo invitan a una entrevista, prepárese y practique! Identifique las fortalezas de su empresa y lo que la distingue de otras. Demuestre que puede agregar valor al contratista.

Adjudicación de contratos

¡Felicitaciones! ¡Su resolución ha valido la pena pero aún queda mucho por hacer! Debe poder justificar los beneficios adicionales, los gastos de estructura, los costos administrativos y generales y las ganancias. Mantenga los seguros apropiados. Comprenda y observe los términos y condiciones del contrato.

Función comercialmente útil (CUF)

Todo negocio que cuenta con una certificación DBE siempre debe poder realizar una función comercialmente útil (CUF, en inglés). Cada vez que un negocio DBE sea incluido para trabajar en un contrato, se evaluará si dicho negocio realiza una CUF en un contrato particular. Un negocio realiza una CUF cuando:

- Es responsable de ejecutar un elemento distinto de trabajo en el contrato.
- Asume su obligación realizando, gestionando y supervisando en realidad el trabajo en cuestión.
- Realiza tareas que son normales para su actividad comercial, servicios y función.
- Asume o ejerce la responsabilidad de por lo menos el 30 por ciento del contrato total con su propio personal, y no está subcontratando más una porción del trabajo que sea mayor a la prevista que se subcontratará, conforme a las prácticas industriales normales.